**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*Nearby (ссылка на проект) 21.11.2023* *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Nearby |
| **2** | **Тема стартап-проекта\****Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических**технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | Приложение с заявками о помощи и предложениями. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | NEURONET |
| **5** | **Сквозные технологии** | Геоинформационные системы |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Unti ID U1302524
* Leader ID 4507894
* ФИО Орлов Кристиан Алексеевич
* Телефон 89600241100
* Почта orlov0001000@yandex.ru
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U1302524 | 4507894 | Орлов Кристиан Алексеевич | Всесторонняя | 89600241100 |  - |  - |
| 2 | U1215782 | 4292906 | Русаков Максим Михайлович | Всесторонняя | 89113986213 |  - |  - |
| 3 | U1751474 | 4507504 | Нечипорук Владимир Валерьевич | Всесторонняя | 79062225888 | - | - |
|  |  | 4 | U1741557 | 4507847 | Орлов Егор Юрьевич | Всесторонняя | 89118801161 | - | - |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\****Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные**потребительские сегменты* | Цели:1. Создать удобное приложение, позволяющее людям видеть других людей на карте и общаться с ними, дать возможность пользователям отправлять запросы о помощи ближайшим людям.2. Оказать хотя бы небольшое влияние на чувство общности и взаимопомощи посредством расширения общения и сотрудничества.3. Монетизировать приложение различными способами.Ожидаемые результаты:1. Расширение возможностей подключения и общения между пользователями.2. Расширение возможностей людей искать и получать помощь.3. Улучшение чувства общности и поддержки среди пользователей.Области применения результатов:1. Действия по реагированию на чрезвычайные ситуации и оказанию моментальной помощи.2. Поддержка и сотрудничество местного сообщества.3. Нетворкинг и социальное взаимодействие.Потенциальные потребительские сегменты:1. Лица, нуждающиеся в помощи или поддержке.2. Общественные организации и волонтеры.3. Спасатели и гуманитарные организации.4. Заскучавшие личности. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\****Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Продукт – это приложение с картой мира, где один пользователь будет видеть других, сможет с ними общаться, и оставлять общедоступные метки с просьбой или каким-либо предложением на карте. Другими словами, это биржа взаимопомощи и новых знакомств. К примеру:\*метка на карте, на одном из домов\* Нужен шуруповерт на пол часа [150₽]\*метка на карте, возле ТЦ\* Нужно толкнуть машину, синий Opel слева от входа.\*метка на институте\* Есть у кого тетрадь, клетка, 48 листов, я в 214 кабинете.\*метка на кафе\*Сидим с подругой, кто составит компанию за столом?) |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* |  Проблема, которую решает данное приложение, заключается в том, что люди могут испытывать трудности в поиске помощи или общении с другими людьми в своем окружении. Например, они могут нуждаться в помощи с покупкой продуктов питания, ремонтом дома или доставкой товаров. Вместо того, чтобы искать помощь вне приложения, они могут использовать его для нахождения других пользователей, которые могут предложить им нужную помощь.Потенциальные потребители приложения могут быть различных типов:1. Люди, испытывающие трудности в выполнении определенных задач или получении помощи. Это могут быть старшие люди, люди с ограниченными физическими возможностями, родители с маленькими детьми и т.д.2. Люди, которым нужна помощь в определенных ситуациях, например, при переезде, организации мероприятий или поиске информации.3. Люди, которые хотят общаться с другими пользователями и находить новых друзей или партнеров для совместных деятельностей.4. Люди, заинтересованные в предоставлении помощи и заработке дополнительного дохода. Это могут быть фрилансеры, специалисты в определенных областях, такие как ремонт или доставка, или просто люди, готовые помочь другим.Продукт может помочь решить проблему потребителей, предоставляя им удобный и эффективный способ нахождения помощи и общения с другими пользователями. Он может сэкономить время и усилия, которые были бы затрачены на поиск помощи вне приложения, а также предоставить возможность получить помощь от опытных и надежных пользователей. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое**расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | Потенциальные потребители приложения могут быть следующими:1. Люди старшего возраста, которым трудно выполнять определенные задачи или получить помощь. Они могут нуждаться в помощи с покупками, ремонтом дома или просто в компании для общения.2. Люди с ограниченными физическими возможностями, которым нужна помощь в выполнении определенных задач или доступе к различным услугам.3. Родители с маленькими детьми, которым нужна помощь в выполнении повседневных задач, таких как покупки продуктов питания или доставка товаров.4. Люди, которым нужна помощь в определенных ситуациях, таких как переезд, организация мероприятий или поиск информации.5. Люди, которые хотят общаться с другими пользователями и находить новых друзей или партнеров для совместных деятельностей.6. Люди, заинтересованные в предоставлении помощи и заработке дополнительного дохода. Это могут быть фрилансеры, специалисты в определенных областях или просто люди, готовые помочь другим7. Различные бизнесы и организации, которые могут использовать приложение для поиска помощи или предоставления своих услуг.Потенциальные потребители приложения могут находиться в разных географических местах и в разных секторах рынка, включая B2B и B2C. Они могут иметь различные уровни образования, потребления и вкусов. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\****Указывается необходимый перечень научно- технических решений с их кратким описанием**для создания и выпуска на рынок продукта* | Для создания и выпуска на рынок такого приложения могут потребоваться следующие научно-технические решения:1. Геолокация и карты: необходимо использовать существующие разработки для интеграции геолокации и карт, чтобы пользователи могли видеть других пользователей в своем районе и оценивать расстояние до них.2. Система общения: для обеспечения коммуникации между пользователями необходимо использовать собственные или существующие технологии мгновенного обмена сообщениями, видеозвонков и аудиозвонков.3. Система заявок и уведомлений: для удобства пользователей необходимо разработать систему заявок, уведомлений и подтверждений, чтобы пользователи могли быстро и эффективно организовывать помощь.4. Безопасность данных: важно обеспечить безопасность персональных данных пользователей, поэтому необходимо использовать существующие методы шифрования и защиты данных5. Аналитика и отчетность: для улучшения производительности приложения и предоставления статистики по его использованию необходимо использовать собственные или существующие методы аналитики и отчетности.6. Монетизация: если планируется использование модели монетизации, то необходимо разработать систему оплаты услуг и комиссий, а также интегрировать платежные системы.7. Мобильная разработка: приложение должно быть доступно на мобильных устройствах, поэтому необходимо использовать существующие технологии мобильной разработки для создания качественного мобильного приложения.Эти научно-технические решения помогут создать функциональное и удобное приложение, которое будет привлекательным для потенциальных пользователей и успешно выпущено на рынок. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | Бизнес-модель\**Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и**поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.* | Бизнес-модель для этого проекта может включать в себя следующие элементы:1. Модель монетизации: можно использовать модель бесплатного приложения с возможностью покупки премиум-функций, таких как дополнительные возможности общения, увеличенное количество заявок и другие улучшения пользовательского опыта.2. Рекламные партнерства: можно установить партнерские отношения с компаниями, которые заинтересованы в привлечении внимания пользователей приложения, например, компании, предоставляющие услуги доставки, транспортировки или другие услуги, которые могут быть полезны пользователям приложения3. Партнерство с организациями: можно сотрудничать с некоммерческими организациями, которые оказывают помощь в различных областях, чтобы предоставлять пользователям приложения доступ к дополнительным ресурсам и возможностям получения помощи.4. Инвестиции и финансирование: для развития проекта и его масштабирования можно привлекать инвестиции от инвесторов или использовать краудфандинговые платформы для привлечения финансовых ресурсов.5. Продвижение через социальные сети: использование социальных сетей для продвижения приложения и привлечения новых пользователей.Эти элементы бизнес-модели помогут создать ценность для пользователей приложения, привлечь финансовые ресурсы для развития проекта и обеспечить его успешное продвижение и монетизацию. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Facebook: социальная сеть, предоставляющая возможность общения и создания сообществ.2. Nextdoor: приложение для общения с соседями и получения помощи в районе проживания.3. Meetup: платформа для организации встреч и мероприятий с целью общения и помощи другим.4. TaskRabbit: платформа для поиска помощников на различные задачи и услуги.5. Reddit: популярный форум, где пользователи могут общаться, делиться информацией и предлагать помощь. |
| 15 | **Ценностное предложение\****Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Наше приложение, выйдя на рынок, станет монополистом, ибо нигде нет подобного формата взаимодействия людей. При большом количестве активных пользователей, только в нашем приложении человек сможет увидеть так называемую метку о помощи на карте и оперативно среагировать. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.);****дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\****Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и**востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет**бизнес устойчивым* | Уникальность этой бизнес-идеи заключается в том, что она предлагает удобный и эффективный способ для людей находить помощь от соседей в различных повседневных задачах. На рынке существуют различные приложения для поиска услуг и помощи, однако наше приложение фокусируется именно на общении с людьми в вашем районе, что делает его уникальным и более удобным для пользователей.Потенциальная прибыльность бизнеса обосновывается тем, что мы можем предложить платные услуги для пользователей, такие как повышенная видимость заявок о помощи или возможность создания рекламных объявлений для местных бизнесов. Кроме того, мы можем устанавливать комиссионные сборы с транзакций, проводимых через наше приложение.Бизнес будет устойчивым благодаря созданию сильного сообщества пользователей, которые будут регулярно пользоваться приложением для поиска помощи и предоставления услуг. Мы также можем развивать партнерские отношения с местными компаниями и организациями, что поможет укрепить нашу позицию на рынке и обеспечить устойчивость бизнеса. |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия****идеи/задела тематическому направлению (лоту)\****Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют**выбранному тематическому направлению* | Основные технические параметры приложения включают в себя:1. Геолокационная система, позволяющая определять местоположение пользователей и отображать их на карте.2. Личные профили пользователей с возможностью добавления информации о навыках, умениях и предлагаемых услугах.3. Система обратной связи и коммуникации между пользователями для обсуждения деталей задачи и условий выполнения.4. Функционал для размещения заявок о помощи, включая описание задачи, желаемое время выполнения и возможную оплату.5. Возможность просмотра и отклика на заявки о помощи от других пользователей.6. Система оплаты и учета транзакций между пользователями, включая возможность устанавливать комиссионные сборы.Технические параметры приложения должны обеспечивать удобство использования, безопасность данных пользователей, а также эффективную работу функционала. Важно также уделять внимание защите личной информации пользователей и обеспечению безопасности платежей.Тематическое направление этой бизнес-идеи соответствует развитию онлайн-сервисов для обмена услугами и поиском помощи в повседневных задачах. Такие приложения становятся все более популярными в современном мире, где люди ценят удобство и эффективность в решении своих задач. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Организационные параметры включают в себя разработку структуры компании, найм персонала, управление процессами и коммуникацией внутри команды.Производственные параметры включают в себя разработку и поддержку приложения, обеспечение его бесперебойной работы, а также обновление и улучшение функционала.Финансовые параметры включают в себя привлечение инвестиций, управление бюджетом, монетизацию приложения, учет доходов и расходов, а также обеспечение финансовой устойчивости компании.Партнерские возможности могут включать в себя сотрудничество с другими компаниями для расширения функционала приложения, привлечение новых пользователей, маркетинговые акции, а также интеграцию с другими сервисами. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые**обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим**параметрам и проч.)* | Наиболее значимые качественные характеристики продукта включают в себя простоту использования, удобный интерфейс, возможность общения в реальном времени, а также возможность выставлять заявки о помощи и отслеживать их выполнение.Количественные характеристики продукта включают в себя высокую скорость работы приложения, низкое потребление ресурсов устройства, большое количество активных пользователей и высокий уровень удовлетворенности клиентов.По сравнению с существующими аналогами, наше приложение предлагает более привлекательный и удобный интерфейс, более широкие возможности для общения и поиска помощи, а также более быструю и стабильную работу. Кроме того, мы предлагаем конкурентоспособные цены и различные акции для привлечения новых пользователей. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или****результаты, необходимые для создания продукции\****Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/**обосновывающие достижение характеристик**продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Для создания такого приложения необходимы следующие научно-технические решения и результаты:1. Разработка алгоритмов для отображения пользователей на карте с учетом их местоположения и предоставление возможности общения в реальном времени. Это требует использования геолокационных технологий и разработки системы обмена сообщениями.2. Создание системы управления заявками о помощи, включая возможность выставления заявок, их отслеживания и выполнения. Это требует разработки базы данных, алгоритмов сопоставления заявок с пользователями и системы уведомлений.3. Оптимизация работы приложения для обеспечения высокой скорости работы и низкого потребления ресурсов устройства. Это требует тщательной оптимизации кода и использования эффективных алгоритмов обработки данных.4. Проведение пользовательских тестов и исследований для оценки удовлетворенности клиентов и выявления потребностей пользователей для улучшения функционала приложения.Все эти научно-технические решения и результаты будут обеспечивать конкурентоспособность продукта за счет высокого качества работы, удобного интерфейса и широких возможностей для общения и поиска помощи. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап- проект по итогам прохождения**акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно**развивать стартап дальше* | Организационные,кадровые, материальные, и другие аспекты на этапе разработки, на данный момент оцениваются риски и рентабельность данного проекта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Этот проект может соответствовать научным и научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона/предприятия, таким как:1. Развитие информационных технологий и цифровизация общества. Создание такого приложения способствует развитию цифровых технологий, геолокационных сервисов и систем обмена сообщениями.2. Социальная ответственность и развитие гражданского общества. Приложение направлено на оказание помощи другим людям, что соответствует целям социальной ответственности и развития гражданского общества.3. Исследования в области социальной психологии и коммуникаций. Разработка и проведение пользовательских тестов и исследований для оценки удовлетворенности клиентов и выявления потребностей пользователей может быть связано с научными исследованиями в области социальной психологии и коммуникаций.Проект может быть важным для развития научных и технических направлений в образовательной организации/регионе/предприятии, а также соответствовать их приоритетам и целям. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | 1.Социальные сети: Привлечение внимания пользователей через публикации на аккаунтах в популярных социальных сетях. Можно сделать акцент на уникальной возможности видеть других пользователей на карте и предлагать помощь в реальном времени. Также, размещение рекламы на платформах социальных сетей позволит увеличить охват аудитории.2.Реклама в поисковых системах: Использование контекстной рекламы в поисковых системах, таких как Google или Яндекс, позволит привлечь целевую аудиторию, которая ищет аналогичные приложения или услуги. Преимущество такого канала состоит в подборе рекламы в зависимости от вводимых пользователями запросов.3. Контент-маркетинг: Создание полезного и интересного контента, например, статей, блогов, видео или инфографики, связанного с тематикой приложения и выкладывание его на соответствующих ресурсах и популярных платформах. Такой канал может помочь привлечь целевую аудиторию и создать у пользователей интерес и доверие к продукту.4. Партнерские программы: Сотрудничество с другими приложениями или сервисами, которые имеют перекрестную аудиторию с вашим продуктом. Это позволяет расширить охват потенциальных пользователей и увеличить доверие к новому приложению благодаря партнерству с уже установленными и популярными марками.5. Устные рекомендации: Предоставление возможности существующим пользователям рекомендовать приложение своим друзьям или знакомым. Например, можно предложить бонусы или скидки за каждого приведенного пользователя. Устные рекомендации имеют большую значимость для пользователей и способствуют быстрому распространению информации о продукте.- Социальные сети и поисковые системы являются популярными интернет-платформами, на которых вы можете достичь большой аудитории, привлекая пользователей через специфические возможности вашего приложения.- Контент-маркетинг поможет установить экспертность вашего приложения, привлечь внимание пользователей и повысить их доверие.- Партнерские программы помогут получить доступ к потенциальной аудитории, которая уже имеет интерес к продуктам или услугам, схожим с вашим.- Устные рекомендации оказываются доверенными и важными для пользователей ресурсами информации, а также способствуют умножению числа активных пользователей и лояльности к вашему продукту. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для реализации продукта, такого как приложение, существуют несколько путей для выбора и использования каналов сбыта. Некоторые из них включают:1. Мобильные платформы: Разработка приложения для iOS и Android позволит достичь широкой аудитории пользователей мобильных устройств. Эти платформы являются наиболее популярными и широко используемыми, что обеспечивает высокий потенциал для привлечения пользователей и объемов продаж.2. Социальные сети: Использование платформ, таких как Facebook, Instagram, Twitter и другие, позволит привлечь большое количество пользователей, уже зарегистрированных на этих платформах. Это может быть полезно для привлечения начального использования и распространения продукта через социальные контакты.3. Партнерства с другими платформами: Сотрудничество с другими популярными платформами или службами, такими как доставка еды или услуги такси, позволит расширить охват аудитории и увеличить количество пользователей, которые могут воспользоваться продуктом. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема, которую решает данное приложение, связана с тем, что люди могут испытывать трудности в общении с окружающими и поиске помощи в решении повседневных задач. Например, они могут нуждаться в помощи с покупкой продуктов, ремонтом дома или доставкой товаров, но испытывать затруднения в нахождении людей, готовых помочь. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с**помощью стартап-проекта* | Стартап-проект решает значительную часть проблемы, связанной с трудностями в поиске помощи или общении с другими людьми в окружении. Предполагается, что приложение будет предоставлять платформу для обмена помощью и общения между пользователями на основе их геолокации. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с****использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и**потенциальным потребителем (см. пункты 9,**10 и 24)* |  Потенциальные пользователи этого приложения включают в себя занятых профессионалов, заботящихся родителей, людей, испытывающих затруднения из-за социальных или мобильных ограничений, а также тех, кто готов предоставить помощь - от добровольцев до профессионалов в различных областях.Для "держателей" проблемы - тех, кто испытывает трудности в нахождении помощи и коммуникации - приложение предоставляет возможность найти необходимую помощь в повседневных задачах, таких как покупка продуктов, ремонт и доставка товаров. Продукт в данном случае - само приложение - предоставляет средство обмена услугами и поддержкой в режиме реального времени. Таким образом, связь между проблемой и потенциальным потребителем состоит в том, что приложение напрямую направлено на облегчение повседневной жизни пользователей, предоставляя им средство для поиска помощи и поддержки, которая им может понадобиться. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Предполагается, что приложение будет решать данную проблему путем обеспечения прозрачного и эффективного обмена помощью между пользователями. Пользователи смогут использовать приложение для визуального обнаружения других людей, находящихся поблизости, которые готовы помочь с различными задачами. Они смогут общаться между собой через встроенные функции обмена сообщениями и выставлять заявки о помощи.Путем использования этого приложения пользователи смогут найти людей, находящихся рядом, готовых помочь с выполнением бытовых задач, покупкой продуктов, оказанием услуг и так далее. Это обеспечит пользователям возможность быстро и эффективно обращаться за помощью, а также предоставлять свою помощь другим, создавая взаимовыгодные взаимоотношения и общество, основанное на взаимопомощи.Таким образом, приложение предлагает решение проблемы путем предоставления удобной платформы для поиска и предоставления помощи, основанной на геолокации и обмене сообщениями. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные**возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,**указанную в пункте 7.* | Потенциал рынка для данного приложения велик, особенно в контексте увеличения значимости онлайн-средств связи и взаимодействия. С возрастанием числа людей, ищущих удобные способы помощи и обмена услугами, такое приложение может обрести большую популярность.Доля рынка может быть обоснована на основе роста числа людей, ищущих возможности для обмена помощью и услугами в повседневной жизни. Помимо широкой целевой аудитории, включающей занятых профессионалов, пожилых людей, родителей и студентов, существует практически неограниченный потенциал для увеличения числа пользователей через активное масштабирование и маркетинг.Приложение может предоставлять уникальные возможности для масштабирования бизнеса в виде добавления премиум-функций, партнерских программ с магазинами и услугами, а также развития дополнительных функций, таких как онлайн-оплата, обзоры и рекомендации.Кроме того, учитывая социальную значимость и потенциал в области взаимопомощи, такой проект может привлечь внимание потенциальных инвесторов и партнеров, расширяя бизнес и обеспечивая его рентабельность на долгосрочной основе. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)[start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ****(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)***Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)**Указывается информация о составе**коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы**представляете себе штат созданного**предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* | 1. Генеральный директор: отвечает за общее управление бизнесом, разработку стратегии развития и принятие стратегических решений. Опыт работы в области интернет-проектов и управления командой.2. Технический директор: отвечает за разработку и поддержку IT-инфраструктуры приложения, обеспечение его надежной и безопасной работы. Опыт в разработке приложений и технической поддержке.3. Менеджер по маркетингу: проводит анализ рынка, разрабатывает маркетинговые стратегии, запускает и продвигает приложение. Опыт в интернет-маркетинге и продвижении приложений.4. Менеджер по обслуживанию пользователей: отвечает за взаимодействие с пользователями, обработку и анализ обратной связи, предоставление поддержки по вопросам использования приложения.5. Разработчики: специалисты по разработке и поддержке приложения. Квалифицированные специалисты с опытом работы в разработке приложений.6. Дизайнер: ответственный за визуальную составляющую приложения, создание интерфейсов и пользовательского опыта.Этот состав коллектива обеспечит успешную работу приложения и обслуживание пользователей на этапе выхода на самоокупаемость и в будущем. Каждый сотрудник будет обладать необходимыми навыками и опытом для успешной реализации поставленных задач. |

|  |  |
| --- | --- |
| Техническое оснащение*Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие**технических и материальных ресурсов) на**момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* | 1. Облачный сервер: Для обеспечения хранения данных пользователей, работы приложения и обеспечения его масштабируемости планируется использовать облачный хостинг, такой как Amazon Web Services (AWS), Google Cloud Platform или Microsoft Azure.2. База данных: Для хранения информации о пользователях, их местоположении, сообщениях и заявках планируется использовать современную и надежную реляционную или NoSQL базу данных в зависимости от специфики проекта.3. Сетевое оборудование: Необходимое сетевое оборудование для обеспечения надежной связи между серверами, а также обеспечения безопасности и защиты от DDoS-атак.4. Разработка приложения: На стадии выхода на самоокупаемость основной затратой будет являться разработка, обновление и поддержка приложения для различных платформ (iOS, Android) с использованием современных инструментов и технологий разработки.5. Техническая поддержка: Необходимо обеспечить техническую поддержку приложения, включая отслеживание производительности, обновление безопасности, резервное копирование данных и техническую помощь пользователям. |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на**самоокупаемость, т.е. о том, как может**быть.* | На момент выхода на самоокупаемость мы предполагаем, что наши партнеры, поставщики и продавцы будут включать в себя следующие типы организаций:1. Облачные сервисы: Мы планируем сотрудничать с облачными сервисами для обеспечения надежности, масштабируемости и безопасности хранения данных приложения.2. Провайдеры геолокационных услуг: Чтобы обеспечить точность и актуальность данных о местоположении пользователей на карте, мы планируем сотрудничать с провайдерами геолокационных услуг или использовать их API.3. Агрегаторы платёжных систем: Мы рассчитываем на интеграцию с агрегаторами платежных систем для обеспечения удобной и безопасной оплаты внутри приложения.4. Поставщики облачных вычислительных ресурсов: Для обеспечения масштабируемости и надежности инфраструктуры приложения мы планируем сотрудничать с поставщиками облачных вычислительных ресурсов.5. Маркетплейсы для приложений: Мы рассматриваем возможность сотрудничества с маркетплейсами для приложений, чтобы расширить охват пользователей и продвижение нашего приложения.Эти партнеры и поставщики помогут нам обеспечить надежную и инновационную инфраструктуру для приложения, что в свою очередь поможет нам выйти на самоокупаемость и обеспечить удовлетворение потребностей пользователей. |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)*Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть**осуществлено* | При разработке приложения, объем реализации продукции оценивается в количестве пользователей и их активности в приложении, а не в натуральных единицах как для физических товаров. Тем не менее, предполагается, что основным показателем успешной реализации проекта будет количество активных пользователей приложения и их вовлеченность.Таким образом, на момент выхода предприятия на самоокупаемость, планируется, что объем реализации продукции будет выражаться в количестве загруженных приложений, количестве совершенных действий пользователей (общение, выставление заявок, помощь другим пользователям и т.д.) и уровне удовлетворенности пользователей нашим приложением.Обеспечение устойчивого потока пользователей и участников приложения будет ключевым фактором для достижения самоокупаемости и устойчивого развития проекта. |
| Доходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9**предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет**достигнуто.* | я не могу предоставить реальных цифр доходов для проекта, так как это зависит от множества факторов, включая аудиторию, стратегию монетизации, конкурентную среду, рекламные модели и другие факторы, которые должны быть изучены и проанализированы более подробно |
| Расходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем**всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет**достигнуто* | я не могу предоставить реальных цифр доходов для проекта, так как это зависит от множества факторов, включая аудиторию, стратегию монетизации, конкурентную среду, рекламные модели и другие факторы, которые должны быть изучены и проанализированы более подробно |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* | Как и с доходами, точные цифры по расходам на момент выхода предприятия на самоокупаемость зависят от многих факторов и конкретных обстоятельств проекта. Однако, некоторые из основных расходов для приложения, описанного вами, могут включать в себя:1. Техническое обеспечение: Затраты на серверное оборудование, облачные услуги, разработку и обновление приложения, тестирование, обслуживание и техническую поддержку.2. Маркетинг и реклама: Расходы на продвижение приложения, привлечение новых пользователей, удержание существующих пользователей, SEO, рекламные кампании, контент маркетинг и прочие маркетинговые мероприятия.3. Персонал: Зарплаты, найм и обучение сотрудников, в том числе разработчиков, дизайнеров, специалистов по поддержке пользователей, маркетологов и других профессионалов.4. Расходы на административное обслуживание: Офисная аренда, коммунальные услуги, офисное оборудование, программное обеспечение, юридическое сопровождение и прочие дополнительные расходы.Для достижения самоокупаемости важно бережно планировать расходы, эффективно использовать ресурсы, создавать эффективные маркетинговые и продуктовые стратегии, а также постоянно оптимизировать бизнес-процессы. |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | Наличие опытного, талантливого и мотивированного коллектива является фундаментом успешного предприятия. Это позволяет обеспечить высокое качество разработки и поддержки приложения, а также успешно реализовывать стратегии и идеи. |
| Техническое оснащение: | Наличие современного и надежного технического оборудования и инфраструктуры позволит обеспечить стабильную работу приложения, масштабируемость и безопасность для пользователей. |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | (поставщики, продавцы): Установление партнерских отношений с поставщиками и продавцами (например, облачные сервисы, провайдеры геолокационных услуг и т. д.) поможет обеспечить необходимые ресурсы и услуги для успешной реализации и поддержки проекта. |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: | 1. Подбор опытных разработчиков для создания приложения.2. Найм специалистов по маркетингу для разработки стратегии продвижения и привлечения пользователей.3. Найм квалифицированных специалистов по обслуживанию и поддержке пользователей. |
| Функционирование юридического лица: | 1. Регистрация компании и оформление всех необходимых документов и лицензий.2. Найм юриста для правового обеспечения деятельности компании. |

|  |  |
| --- | --- |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологическихисследований (собственных и/или легитимно полученных илиприобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 иобоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических исследований:1. Разработка MVP (минимально жизнеспособного продукта) - базовой версии приложения для проверки концепции и функциональности.2. Проведение тестирования MVP среди целевой аудитории для получения обратной связи.3. Разработка плана доработки и улучшения продукта на основе обратной связи. |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие спотенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационныхисточников и т.п.): | Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта:1. Анализ рынка и потребностей пользователей для уточнения функциональности приложения.2. Проведение маркетинговых исследований для определения потенциального спроса на продукт.3. Взаимодействие с потенциальными пользователями для проверки гипотез и оценки интереса к продукту. |
| Организация производства продукции: | 1. Развитие серверной инфраструктуры для обеспечения стабильной работы приложения.2. Установка систем мониторинга и безопасности для защиты данных пользователей. |
| Реализация продукции: | 1. Разработка и запуск маркетинговой кампании для привлечения пользователей.2. Установление механизмов монетизации продукта (если применимо).3. Постоянное улучшение и обновление продукта на основе обратной связи пользователей. |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: | Как я написал выше, не представляется возможным рассчитать выручку и прибыль на различных этапах работы приложения. На вскидку – миллионы долларов. |
| Расходы: | Как я написал выше, не представляется возможным рассчитать расходы на различных этапах работы приложения. |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта послезавершения договора гранта иобоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,венчурных инвестиций и др.): | После завершения договора гранта источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта могут включать в себя:1. Привлечение инвестиций: Поиск инвесторов, включая венчурные фонды, частные инвесторы, бизнес-ангелов и других потенциальных партнеров, которые могут проявить интерес к инвестированию в ваш стартап.2. Кредитные средства: Возможность получения кредитов или заемных средств от банков или кредитных учреждений для финансирования дальнейшего развития проекта.3. Продажа доли в компании: Возможность продажи доли в вашем стартапе в обмен на финансирование и поддержку.4. Государственная поддержка: Возможность получения грантов и финансовой поддержки от государственных учреждений, таких как Фонд содействия инновациям или других институтов развития, которые могут поддержать вашу инновационную идею.Каждый из этих источников имеет свои преимущества и недостатки. При выборе источника привлечения ресурсов необходимо учитывать совместимость с бизнес-моделью, условиями финансирования, влиянием на управление компанией и другие факторы. |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 1 месяц) |
|  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  | Проведение анализа рынка и конкурентов | изучение существующих приложений с похожей функциональностью, выявление их преимуществ и недостатков. | 50000 руб | отчёт о текущем рынке и конкурентной среде, определение стратегии развития. |
| Этап 2 (длительность – 1 месяц) |
|  |  |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  | Разработка дизайна  | Поиск дизайнера, договоренность с ним осоздание макетов интерфейса, выбор цветовой палитры, разработка логотипа. | 70000 рублей | результат - создание макетов интерфейса, выбор цветовой палитры, разработка логотипа. |
|  | Этап 3 (длительность 4 месяца) |  |  |  |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  | Программирование и тестирование функционала | создание возможности отображения пользователей на карте, создание чата для общения, реализация функции выставления заявок о помощи. | 1000000 руб | готовое приложение с возможностью отображения пользователей на карте, чатом для общения и функцией выставления заявок. |  |
|  | Этап 4 (Длительность 2 месяца) |  |  |  |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  | Запуск и масштабирование | мониторинг обратной связи и добавление нового функционала в соответствии с запросами пользователей. | 1500000 руб | результат - развертывание приложения, тестирование на живой аудитории, обратная связь от пользователей, добавление нового функционала. |  |

|  |
| --- |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах«Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения****предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Проведение анализа рынка и конкурентов | 1 | 50000 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 | Разработка дизайна | 1 | 70000 |
|   3 | Программирование и тестирование функционала | 4 | 1000000 |
|  4 | Запуск и масштабирование | 3 | 1500000 |